

# MEDIA-PACK

NIEUW BOEK VAN AARTJAN VAN ERKEL VERSCHIJNT 24-1-2022

## Nummer 1

Zo word je de bekendste naam in je markt en krijg je klanten voor het leven

ZIJN VORIGE BOEK MAAK ZE GEK! WERD HET BESTVERKOCHTE MANAGEMENTBOEK VAN 2016



(voorlopige cover)

Contactpersoon media & boekingen Aartjan van Erkel:

Sinian Nienhuis

[sinian@schrijvenvoorinternet.nl](mailto:sinian@schrijvenvoorinternet.nl)

030-6048418

[WWW.SCHRIJVENVOORINTERNET.NL](http://WWW.SCHRIJVENVOORINTERNET.NL)

## AARTJAN VAN ERKEL

- Beruchtste copywriter van Nederland
- Auteur van 'Verleiden op internet'
- Auteur van 'Maak ze gek!' - bestverkochte managementboek van het jaar
- Meer dan 25.000 boeken verkocht
- Maker van 'BusinessBoek Bestseller' - de training waardoor tot nu toe 7 ondernemers met hun boek op nummer 1 kwamen in de Managementboek Top 100
- Sales- en marketing-expert
- Onderhoudende interviewgast: als copywriter zit hij vol met sappige verhalen en praktische tips voor ondernemers

## ACHTERFLAPTEKST VAN 'NUMMER 1':

Een manier om meer naamsbekendheid te krijgen, is tips geven in je marketing. Daarom delen veel ondernemers gratis hun kennis op internet.

Maar wacht eens. Wie verdienen er nou meer: teachers, of entertainers? Dus je lerares Duits van vroeger, of Beyoncé?

Entertainers zijn populairder, en ze hebben een hogere status. Dat weet je allang. Maar waarom gebruik je het dan niet in je marketing?

Maak je artikelen, je advertenties en je nieuwsbrieven entertainment. Zodat je klanten geen genoeg van jou kunnen krijgen. Stop met teachen, en begin met teasen!

In dit boek laat Aartjan van Erkel zien hoe je een superster wordt in jouw markt met onorthodoxe marketing:

- Hoe je kapt met brave marketing waardoor klanten geeuwend afhaken
- Hoe je nieuwsbrieven schrijft die je klanten hilarisch vinden maar die je concurrenten niet durven te schrijven
- Hoe je klanten charmeert tot op het bot door meer personality in je copywriting te leggen
- Hoe je een sterrenstatus creëert met een minimaal marketingbudget
- Hoe je boeken, trainingen en andere content verslavend maakt
- Hoe je geen klanten meer krijgt, maar volgelingen

## SUGGESTIE VOOR INTRODUCTIE:

*Mijn gast vandaag is Aartjan van Erkel, een businessauteur die bekend staat om zijn politiek incorrecte marketing. Hij stuurt bijvoorbeeld ELKE DAG een marketing-mail naar al zijn klanten, en hij wordt vanwege zijn schrijfstijl ook wel de beruchtste copywriter van Nederland genoemd.*

*Zijn vorige boek was 'Maak ze gek!', dat het bestverkochte managementboek van het jaar werd. Zijn nieuwe boek is zojuist verschenen. De titel is 'Nummer 1 - Zo word je de bekendste naam in je markt en krijg je klanten voor het leven'.*

*Hij vindt de meeste marketing in Nederland dodelijk saai omdat ondernemers bezig zijn met traditionele contentmarketing: tips en droge informatie verspreiden. Maar wie verdienen er nou meer geld: teachers, of entertainers? In het boek geeft hij daarom tips om te stoppen met teachen en te beginnen met teasen, en om meer entertainment in je marketing te stoppen.*

*Welkom in de podcast Aartjan, leuk om je te spreken...*

**Je bent copywriter, wat doet een copywriter precies?**

- Verkopen met je toetsenbord
- Waardevolle vaardigheid voor een ondernemer
- Er is verschil tussen iets kunnen opschrijven en kunnen schrijven

**Wat bedoel je met politiek incorrecte marketing?**

- Nederlandse marketing is veel te braaf
- Paradox: ondernemers zijn eigenlijk niet braaf, maar juist creatief
- Stop met teachen, begin met teasen
- Entertainers hebben hoger inkomen en hogere status dan teachers

**Je zegt stop met teachen, maar als je kennis deelt krijgen klanten toch vertrouwen in je?**

- Er is 'informatie-inflatie' ontstaan:
- 10 jaar geleden werkte kennis delen op internet goed
- Het leverde organisch verkeer op via Google en engagement op social media
- Maar nu is online tips delen normaal geworden

- Klanten vinden het niet bijzonder meer
- De algoritmes van Google en Facebook belonen het ook nauwelijks nog
- Waar mensen verslaafd aan zijn is niet informatie, maar entertainment
- Stop dus met teachen en begin met teasen: gebruik entertainment in je marketing

**Je boek gaat vooral over e-mailmarketing, is het niet beter om tips te geven voor social media marketing?**

- Gratis bereik krijgen op social media is veel lastiger geworden
- Adverteren op Facebook en Google is duur en door privacybeperkingen minder gericht
- Klanten gaan naar social media voor de fun
- Verkopen op de socials is in veel gevallen not done
- Mensen kopen vaker na e-mails dan na social media updates of -advertenties
- Inbox is hun intiemste omgeving op internet: meer privacy

**Jij bent copywriter; werken de formules uit je boek ook voor mensen die geen professionele schrijvers zijn?**

- Copywriting is verkopen met je toetsenbord
- Een van de winstgevendste vaardigheden die een ondernemer kan leren
- Ze hoeven maar iets beter te worden in copywriting en kunnen al meer verkopen
- In het boek staan simpele formules die iedereen kan gebruiken die beter wil worden in copywriting
- In mijn boek staan voorbeelden van dienstverleners en coaches die duizenden of tienduizenden euro's extra omzet gingen maken door mijn formules te gebruiken

**Suggesties voor een cadeau dat Aartjan kan aanbieden aan je lezers, kijkers of luisteraars:**

- Gratis sneak preview van 'Nummer 1': [www.nummer1.online](http://www.nummer1.online)
- 5 gratis boeken om te verloten onder je publiek (verzendkosten voor rekening van de auteur)